

# Professionelle Netzwerkarbeit im Gesundheitswesen

## Fair und effektiv - Interessenvermittlung in Deutschland, Europa und der Schweiz

- **Bundestagswahl 2013:** Das hat sich getan – so stellen Sie sich richtig auf
- **Deutschland, Europa und die Schweiz:** Was Sie wissen sollten – und was Sie lernen können
- **Praxis:** Pharmedien und Mittelständler mit Exklusiveinblicken
- **Recht & Compliance:** Worauf Sie achten müssen
- **Patienten:** Ihre Stimme im Spannungsfeld der Interessen
- **Selbstverständnis:** Der Weg aus der dunklen Ecke des Lobbyismus – diskutieren Sie mit!

## IHRE EXPERTEN



Dr. Bodo Klein



Franz Knieps



Dr. Norbert Gerbsch



Thomas Cueni

**Dr. Bodo Klein**

**Franz Knieps**

BKK Dachverband

**Dr. Norbert Gerbsch**

BPI – Bundesverband der  
Pharmazeutischen Industrie e.V.

**Thomas Cueni**

Interpharma



Jan Geissler



Marc Schreiner



Dr. Rolf Koschorrek



Michael Weller

**Jan Geissler**

LeukaNET e. V.

**Marc Schreiner**

DKG – Deutsche Krankenhausgesellschaft

**Dr. Rolf Koschorrek**

CDU

**Michael Weller**

GKV-Spitzenverband

u. a.

## PRAXISWORKSHOP: DIENSTAG, 28. JANUAR 2014

### Wirkungsvolle Netzwerkarbeit an der Schnittstelle von Gesundheitswirtschaft, Gesellschaft & Politik

Ihre Workshopleiterin: **Kerstin Tschuck**, Beraterin für Wirtschaft und Politik, Kerstin Tschuck Consulting

Während des Praxisworkshops sind flexible Pausen mit Kaffee und Tee eingeplant.

Um den Praxisworkshop besser auf Ihre persönlichen Anforderungen zuschneiden zu können, fragen wir Sie 14 Tage vor Beginn der Veranstaltung nach Ihren Wünschen und Themenschwerpunkten. So kann unsere erfahrene Workshopleiterin noch gezielter auf Ihre Interessen eingehen.

9.15–9.45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

09.45 Beginn des Vormittagprogramms

#### Die Netzwerkarbeit – eine Managementaufgabe

- Definition und Ziele der Netzwerkarbeit
- Bedeutung für Unternehmen, Organisationen, Verbände und Politik
- Die Aufgaben des Interessenvertreters: Kommunikator, Übersetzer, Vermittler und Berater
- Der Umgang mit den Medien

#### Grundlagen der Netzwerkarbeit

- Analyse der relevanten Themen
- Welches Ziel oder Interesse wird verfolgt?
- Welche Entscheider sind wichtig?
- Wie erreiche ich meine Entscheidungssträger?

13.00–14.00 Gemeinsames Mittagessen

14.00 Beginn des Nachmittagprogramms

#### Der richtige Umgang mit Gesprächspartnern

- Vertrauen und Wertschätzung aufbauen
- Der Interessenvertreter als Berater
- Die Gesprächsvorbereitung: Denken im Kopf des Anderen
- Das Gespräch und der Zeitfaktor

#### Das sollten Sie bei Ihrer Netzwerkarbeit beachten

- Die wichtigsten „do's & dont's"
- Außendarstellung und Etikette: Sie sind, was Sie zeigen
- Innere Einstellungen auf dem Weg zum Erfolg

17.45 Ende des Praxisworkshops



Am Ende des Praxisworkshops laden wir Sie herzlich zu einem gemeinsamen Umtrunk ein. Nutzen Sie die Gelegenheit zum informellen Austausch in entspannter Atmosphäre

## ERSTER KONFERENZTAG: MITTWOCH, 29. JANUAR 2014

8.45–9.15

Empfang mit Kaffee & Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen



#### ICE BREAKER WALL

Erhalten Sie einen Überblick über die Teilnehmer der Konferenz und tauschen Sie sich zu Ihren gemeinsamen Themen aus. Unsere Polaroid-Fotos und Ihre Visitenkarten erleichtern Ihnen die Orientierung.

9.15–9.30

#### Eröffnung durch EUROFORUM und den Moderator

**Dr. Bodo Klein**, Dezernent, Wirtschaftsmediator, Systemischer Managementcoach im Gesundheitswesen

9.30–10.00

#### Was macht professionelle Netzwerkarbeit aus? – Erwartungen und Anregungen der Politik

**Dr. Rolf Koschorrek**, CDU  
**Jens Spahn**, MdB, CDU (eingeladen)

10.00–10.15 Stellen Sie Ihre Fragen!

10.15–10.45 **EXPERTENGESPRÄCH**

#### Raus aus der dunklen Ecke: Wie kann Interessenvertretung wieder salonfähig werden?

- „Auf Authentizität und Absenderklarheit kommt es an. Das Imageproblem der Pharmaindustrie ist aber nicht nur selbstgemacht. Die Nutzenbewertung wird das Imageproblem mit der Zeit entschärfen.“

**Katrin Schlegelberger**, Managing Partner, Advice Partners GmbH Unternehmensberatung für Strategie und Kommunikationsmanagement

- **Dr. Norbert Gerbsch**, Stellvertretender Hauptgeschäftsführer, BPI - Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie e. V.

10.45–11.00 Stellen Sie Ihre Fragen!

11.00–11.30 Pause mit Kaffee und Tee



#### SPEAKERS-CORNER

Sie möchten einige Fragen lieber in kleinerer Runde besprechen? Fragen Sie unsere Experten auch in den Pausen.

11.30–11.55

#### Bundestagswahl 2013: Das hat sich getan – so stellen Sie sich darauf ein

**Franz Knieps**, Vorstandsvorsitzender, BKK Dachverband

11.55–12.10 Stelle Sie Ihre Fragen!

12.10–12.35

**EU 2014: Wie sich Netzwerkarbeit in Brüssel und Berlin unterscheiden**

- Spezielle Entscheidungsstrukturen und ungewöhnliche Allianzen
- Die Vielfalt kultureller Übungen
- Die Einordnung in den europäischen Gesamtzusammenhang

„Die EU in Brüssel ist eine Informationsindustrie, die auf dem Prinzip des Tauschhandels basiert.“

**Marc Schreiner**, LL.M. (Europäische Integration), Leiter EU-Politik, Internationale Angelegenheiten & Gesundheitswirtschaft und Leiter des EU-Büros in Brüssel, DKG – Deutsche Krankenhausgesellschaft

12.35–12.50 Stellen Sie Ihre Fragen!

12.50–13.50 Gemeinsames Mittagessen

13.50–14.15

**Rechtliche Aspekte der Netzwerk- und Lobbyarbeit – Fehlverhalten verhindern, Compliance sichern**

- Aktuelle rechtliche Entwicklungen
- Grenzfällen erlaubter Lobbyarbeit und verbotener Einflussnahme
- Die rechtliche Einordnung von Amtsträgern und Parlamentariern
- Empfehlungen des FSA zur Zusammenarbeit mit Partnern im Gesundheitswesen

**Dr. Daniel Geiger**, Rechtsanwalt und Mediator, DIERKS + BOHLE Rechtsanwälte

14.15–14.30 Stellen Sie Ihre Fragen!

14.30–14.55

**Das Schweizer Modell – kann Deutschland davon etwas lernen?**

- Die direkte (Konkordanz)Demokratie und das Gesundheitssystem in der Schweiz
- Was weiß man über Präferenzen von Konsumenten/Patienten?
- Ohne Vernetzung/Allianzen besteht Absturzgefahr
- Lässt sich das Schweizer Modell auf Deutschland übertragen?

„Bei Politik und Medien dominieren Kosten die gesundheitspolitische Diskussion, bei den Wählern sind es Qualität und Wahlfreiheit. Darauf kann man aufbauen.“

**Thomas Cueni**, Geschäftsführer, Interpharma

14.55–15.10 Stellen Sie Ihre Fragen!

15.10–15.40 Pause mit Kaffee und Tee

**SPEAKERS-CORNER**

Sie möchten einige Fragen lieber in kleinerer Runde besprechen? Fragen Sie unsere Experten auch in den Pausen.

15.40–16.05 **THINKING OUTSIDE THE BOX****Die Vertrauensfrage. Oder was Lobbyisten von George Clooney lernen können**

- Vertrauen verlangt Vertrautheit
- Nicht das Wie sondern das Warum entscheidet
- Je klarer das Bild, je größer die Gemeinsamkeit, desto höher das Vertrauen

„Man vertraut nur dem, den man kennt. Es gibt nur einen Weg für Lobbyisten aus der Imagefalle: raus aus den Hinterzimmern und ab in die Öffentlichkeit. George Clooney und Nespresso zeigen Ihnen wie es geht.“

**Frank Dopheide**, Geschäftsführender Gesellschafter, Deutsche Markenarbeit GmbH

16.05–16.15 Stellen Sie Ihre Fragen!

16.15–16.40

**Themen im Fokus der neuen Regierung aus Sicht des GKV-Spitzenverbandes**

- Welche Herausforderungen kommen auf die neue Regierung im Gesundheitswesen zu?
- Wo bestehen kurz-, mittel-, langfristig Handlungsbedarfe?
- Welche Reformoptionen gibt es?

„Wir müssen viel mehr dafür tun, um Innovationsprozesse zu fördern. Die fragmentierten Strukturen müssen aufgebrochen werden.“

**Michael Weller**, Leiter Stabsbereich Politik, GKV-Spitzenverband

16.40–16.55 Stellen Sie Ihre Fragen!

16.55–17.45 **PRAXISBEISPIEL****Strategien zur Anpassung des Arzneimittelrahmenvertrags**

- Welche Problemstellung liegt vor?
- Was sind die jeweiligen Zielsetzungen und Rollen der beteiligten Akteure?
- Mit welchen Kommunikationsmaßnahmen kann sich ein Arzneimittelhersteller sinnvoll einbringen?
- Wie lässt sich der Outcome aus Sicht des Arzneimittelherstellers bewerten?

**Alexander Fröhlich**, Leiter Market Access, Desitin Arzneimittel GmbH



Im Rahmen dieses Praxisbeispiels werden konkrete Problemstellungen gemeinsam an Round-Tables bearbeitet und diskutiert.

17.45 Ende des ersten Konferenztages

18.30–20.00 **Kulinarische Tour durch Berlin**

Der Tag war lang und erkenntnisreich. Daher nehmen wir Sie nun gerne mit nach draußen in den kühlen Berliner Abend. Lassen Sie sich mit uns überraschen wie Berlin „schmeckt“! Sie lernen kulinarische Highlights kennen, probieren hier wie dort und erhalten natürlich auch Informationen über die Geschichte, Kultur, Architektur und Unterhaltungsangebote des jeweiligen Viertels. Auch für eingefleischte Berlin-Kenner ein echter Tipp!

## ZWEITER KONFERENZTAG: DONNERSTAG, 30. JANUAR 2014

8.45–9.15 Empfang mit Kaffee & Tee

9.15–9.40

### Gemeinsam statt einsam: Der Aufbau von Kooperationsnetzwerken im Apothekenmarkt

- Apothekenmarkt im Wandel: Kooperationszusammenschluss zum Ziel wirtschaftlicher Vorteile
- Apothekenkooperationen und der Zusammenschluss zum Bundesverband
- Der BVDK als politischer Interessenverband

*„Wie ein kenianisches Sprichwort sagt: Wenn Du schnell gehen willst, gehe alleine; Aber wenn Du weit gehen willst, gehe mit anderen zusammen.“*

**Dr. Stefan Hartmann**, Präsident, BVDK – Bundesverband Deutscher Apothekenkooperationen e. V.

9.40–10.05 **PRAXISBERICHT**

### Pharmalobbyist: Hintergründe statt Vorurteile – Einblick in die Arbeit eines Interessenvertreters

- Grundlagen und Tätigkeitsfeld
- Instrumente und Strategien
- AMNOG und Co.: Die Begleitung von Gesetzgebungsprozessen

**Dr. Florian Eckert**, Hauptstadtrepräsentant, Bayer HealthCare Deutschland

10.05–10.20 Stellen Sie Ihre Fragen!

10.20–10.50 Pause mit Kaffee & Tee



### SPEAKERS-CORNER

Sie möchten einige Fragen lieber in kleinerer Runde besprechen? Fragen Sie unsere Experten auch in den Pausen.

10.50–11.15

### Kassen zwischen Kooperation und Konflikt

- Coopetition: Heute Wettbewerber, morgen Partner?
- Kooperationen zwischen Wunsch und Wirklichkeit
- Hase oder Igel: Strategien für flinke Kassen

*„Wettbewerb belohnt Schnelligkeit und Kreativität. Wie Kassen kooperieren, zeigt, wie sie geführt werden.“*

**Siegfried Gänsl**, Vorsitzender des Vorstands, Die Schwenninger Krankenkasse

11.15–11.30 Stelle Sie Ihre Fragen!

11.30–11.55

### Patienten als zentrale Akteure im Spannungsfeld der Interessen

- Welche Rolle haben Patientenorganisationen in der Evolution zur „Personalisierten Medizin“?
- Sind Patientenorganisationen neben Navigatoren für Patienten auch legitime Akteure in Forschung und Politik?
- Können Patientenorganisationen dabei helfen, den Wirrwarr des Spannungsfelds aller Interessen zu sortieren?

**Jan Geissler**, Erster Vorsitzender, LeukaNET e. V.

11.55–12.10 Stellen Sie Ihre Fragen!

12.10–13.10 Gemeinsames Mittagessen

13.10–13.35 **ÜBER DEN TELLERRAND GESCHAUT**

### 30 Jahre Kommunikations- und Netzwerkarbeit des VCI: Den Imagewandel einer Industrie positiv gestalten

- Die pharmazeutische Industrie und der VCI: Schnittstellen und Verbindungen
- Imagewandel der chemischen Industrie in den letzten 30 Jahren – Potenziale und Problematiken
- Dialogformate und Netzwerkarbeit
- Nachhaltigkeit stärker integrieren: Die Initiative Chemie<sup>3</sup> *„Nur ein Ineinandergreifen von Handeln und Kommunizieren kann einen nachhaltigen Imagewandel ermöglichen.“*

**Norbert Theihs**, Geschäftsführer Hauptstadtbüro Berlin, VCI – Verband der Chemischen Industrie e. V.

13.35–13.50 Stellen Sie Ihre Fragen!

13.50–14.15

### Gesundheitspolitische Interessenvertretung auf Bundes- und Länderebene

- Kontrast: Der Umgang mit direktdemokratischer Mitwirkung
- Klaviatur: Verbandsvertretung – Unternehmensvertretung
- Konflikt: Sender und Empfänger von Interessen sein *„Wirksame Interessenvertretung passiert diskret und glaubwürdig und dann, wenn das Haus noch nicht lichterloh brennt.“*

**Urs Martin**, Leiter Public Affairs, Privatklinikgruppe Hirslanden

14.15–14.30 Stellen Sie Ihre Fragen!

14.30–15.00 Pause mit Kaffee & Tee



### SPEAKERS-CORNER

Sie möchten einige Fragen lieber in kleinerer Runde besprechen? Fragen Sie unsere Experten auch in den Pausen.

15.00–16.00 **PANELDISKUSSION**

### Schwarze Koffer, dunkle Hinterzimmer? Wege zu einem neuen Verständnis von Interessenvermittlung

- *„Es ist ein Trugschluss, dass Interessenvertretung automatisch seriös ist, wenn Mittel und Wege geändert wurden. Die subtile Instrumentalisierung der Medien ist ein rabenschwarzer Koffer.“*

**Heide Neukirchen**, Wissenschaftsjournalistin

- *„Je transparenter die Interessen, desto nachhaltiger lassen sich die eigenen Anliegen vertreten.“*

**Dr. Stefan Etgeton**, Senior Expert im Programm „Versorgung verbessern – Patienten informieren“, Bertelsmann Stiftung

- **Dr. Florian Eckert**, Hauptstadtrepräsentant, Bayer HealthCare Deutschland

- *„Eine Grundvoraussetzung für erfolgreiche Interessenvertretung ist Verlässlichkeit und Integrität.“*

**Matthias Heck**, Leiter Büro Brüssel, BPI - Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie e. V.

16.00–16.15 Take-Home-Messages von Dr. Bodo Klein



16.15 Ausklang der Konferenz bei Original Berliner Currywurst

# Netzwerke knüpfen, Kooperationen aufbauen, Interessen vermitteln – transparent aber effektiv

Gesundheitswirtschaft und Politik – sie sind aufeinander angewiesen, sprechen aber nicht immer die gleiche Sprache. Als Kommunikator zwischen den Welten stellen die Interessenvermittler die Basis für einen nachhaltigen Austausch her. Dieser ist geprägt durch Vertrauen, Kompetenz und Verständnis für den jeweils anderen Standpunkt. Erfolgreiche Netzwerkarbeit bedeutet aber auch, Impulse zur richtigen Zeit zu setzen und mit Fachwissen als Ratgeber zur Verfügung zu stehen. Nur so können Entscheidungen auf einer sachkundigen Basis getroffen werden.

Diskutieren Sie mit unseren Experten über die Strukturen des parlamentarischen Betriebs in Berlin, Brüssel und Bern. Besprechen Sie Ihre Strategien und lernen Sie von erfolgreichen Beispielen. Tauschen Sie sich aus und knüpfen Sie neue, wertvolle Kontakte.

## Erweitern Sie Ihr Netzwerk!

### Treffen Sie auf dieser Konferenz:

Führungskräfte, Geschäftsführer und  
Vorstandsmitglieder von

- Pharmazeutischen Unternehmen
- Verbänden des gesamten Gesundheitswesens
- Medizinprodukteherstellern
- Gesetzlichen und privaten Krankenversicherungen
- Krankenhäusern & Privatkliniken
- MVZ und Ärztenetzen
- Beratungsunternehmen & Dienstleistern  
der Gesundheitsbranche

Leitende Mitarbeiter insbesondere  
aus den Abteilungen

- Governmental & Policy Affairs
- Government Relations
- Public Affairs
- Regulatory Affairs
- Stakeholder Management
- Gesundheitspolitik
- Marketing und Vertrieb
- Kommunikation
- Recht und Compliance
- Market Access

## INFOLINE

**+49 (0)2 11/96 86-36 61**

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?

Wir helfen Ihnen gerne weiter.



Konzeption und Inhalt:

**Mathieu Semelka,**

Konferenz-Manager

E-Mail: [mathieu.semelka@euroforum.com](mailto:mathieu.semelka@euroforum.com)



Organisation:

**Kristina Alekseenko,**

Senior-Konferenz-Koordinatorin

E-Mail: [kristina.alekseenko@euroforum.com](mailto:kristina.alekseenko@euroforum.com)

## Folgen Sie uns!



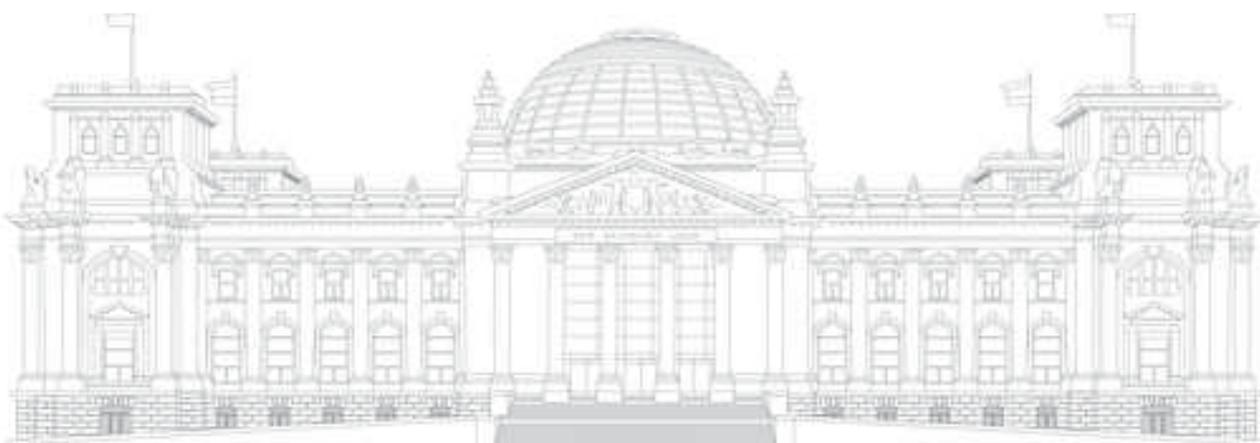
[www.twitter.com/events\\_health](http://www.twitter.com/events_health)



[www.facebook.com/euroforum.de](http://www.facebook.com/euroforum.de)



[www.euroforum.de/news](http://www.euroforum.de/news)





Ihr persönlicher  
Anmeldecode

schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf  
per E-Mail: [anmeldung@euroforum.com](mailto:anmeldung@euroforum.com)  
per Fax: +49 (0)2 11/96 86-4040  
telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-3661 [Kristina Alekseenko]  
im Internet: [www.euroforum.de/netzwerkarbeit](http://www.euroforum.de/netzwerkarbeit)

**TEILNAHMEBEDINGUNGEN.** Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. Zum Erhalt des Gruppenbuchungsrabatts ist ausschlaggebend, wie viele Personen am Veranstaltungstag als Teilnehmer gebucht sind.

**DATENSCHUTZINFORMATION.** Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

**ZIMMERRESERVIERUNG.** Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

**28. - 30. Januar 2014, RAMADA Hotel Berlin-Alexanderplatz**  
Karl-Liebknecht-Straße 32, 10178 Berlin, Telefon: +49(0) 30/30 10 41 10



Am Abend des Workshopabends lädt Sie das RAMADA Hotel Berlin herzlich zu einem Umtrunk ein.

# Professionelle Netzwerkarbeit im Gesundheitswesen

Praxisworkshop: 28. Januar 2014, Ramada Hotel Berlin Alexanderplatz  
Konferenz: 29. und 30. Januar 2014, Ramada Hotel Berlin Alexanderplatz

- Strategien
- Methoden
- Rechtliche Hintergründe
- Selbstverständnis

[www.euroforum.de/netzwerkarbeit](http://www.euroforum.de/netzwerkarbeit)



Jetzt schnell und  
bequem online  
anmelden!

[www.euroforum.de/anmeldung/p1106358](http://www.euroforum.de/anmeldung/p1106358)

oder ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40

Ja, ich nehme teil	Frühbucherpreis bis zum 15.11.2013	Regulärer Preis ab 16.11.2013
<input type="checkbox"/> Konferenz vom 29. bis 30. Januar 2014 [P1106358M023]	€ 1.799,- p.P. zzgl. MwSt.	€ 1.999,- p.P. zzgl. MwSt.
<input type="checkbox"/> Praxisworkshop und Konferenz vom 28. bis 30. Januar 2014 [P1106358M013]	€ 2.399,- p.P. zzgl. MwSt.	€ 2.599,- p.P. zzgl. MwSt.
<input type="checkbox"/> Praxisworkshop am 28. Januar 2014 [P1106358M100]	€ 799,- p.P. zzgl. MwSt.	€ 999,- p.P. zzgl. MwSt.

Sonderkonditionen für Vertreter öffentlicher Institutionen auf Anfrage!

[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

- Bitte **reservieren** Sie mir unverbindlich \_\_\_\_\_ Platz/Plätze bis zum 15. November 2013.  
 Ich möchte meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen.  
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]



Beachten Sie auch unsere  
**Rabatte für Gruppenbuchungen!**

Besuchen Sie die Veranstaltung mit einem oder mehreren Kollegen!

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geburtsjahr
Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein      Zusendung per Fax: <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein	
Firma	
Anschrift	
Anmeldung erfolgt durch	
Position	
Datum, Unterschrift	